



Atradius Zahlungsmoralbarometer

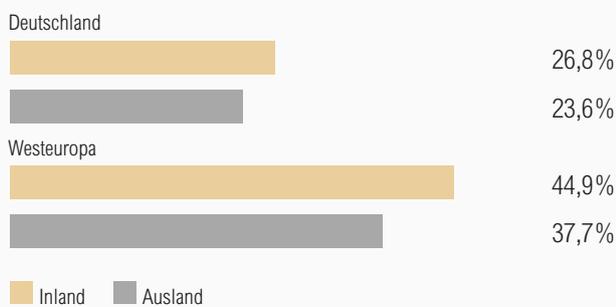
Internationale Studie
zum B2B-Zahlungsverhalten
Studienergebnisse für Deutschland

Studienergebnisse für Deutschland

Verkäufe auf Zahlungsziel

Durchschnittlich werden 26,8 % des Gesamtwertes der inländischen B2B-Forderungen in Deutschland über Lieferantenkredite finanziert (Durchschnitt in Westeuropa: 44,9 %). Dieser in den vergangenen zwei Jahren stark gefallene Prozentsatz (etwa 17 Prozentpunkte) liegt nahe bei den in Österreich (26,2 %), der Schweiz (27,1 %) sowie in Frankreich (29,6 %) beobachteten Werten. 23,6 % des Gesamtwerts der B2B-Rechnungen deutscher Befragungsteilnehmer ins Ausland sind kreditfinanziert (Durchschnitt in Westeuropa: 37,7 %).

Anteil der mit Kreditziel getätigten Umsätze im Vergleich zum Gesamtumsatz der befragten deutschen Unternehmen



Basis: Befragte Unternehmen

Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Frühjahr 2015

Weitere Informationen finden Sie im [Anhang der Studie](#)

Dieser Prozentsatz sank Anfang 2014 merklich (14 Prozentpunkte) und erholte sich in diesem Jahr leicht. Außerdem weicht dieser Prozentsatz nur geringfügig von den Angaben der Teilnehmer in Österreich (22,4 %) und der Schweiz (26,5 %) ab. Insgesamt deuten diese Ergebnisse auf eine konservative Nutzung von Lieferantenkrediten, also der Gewährung von Zahlungszielen bei B2B-Geschäften, hin, was Deutschland insbesondere mit Österreich und der Schweiz gemeinsam hat. Das scheint die Ähnlichkeiten in den Geschäftskulturen widerzuspiegeln. Die in Deutschland beobachtete eher risikoscheue Einstellung zu Liefere-

rantenkrediten kann durch den Anstieg der überfälliger Zahlungen aus dem In- und Ausland in den letzten beiden Jahren erklärt werden, der die deutschen Studienteilnehmer dazu veranlasste, die Zahlungsbedingungen strenger zu fassen.

Durchschnittliche Zahlungsfrist

Die einheimischen Geschäftskunden der befragten Unternehmen in Deutschland bezahlen ihre Rechnungen im Durchschnitt 20 Tage nach Rechnungsdatum. Diese Frist, die sich in den vergangenen zwei Jahren um fünf Tage verkürzt hat, liegt 14 Tage unter dem Durchschnittswert für Westeuropa (34 Tage). Das ist die kürzeste Zahlungsfrist in allen untersuchten Ländern, sie verstärkt die Wahrnehmung der traditionell guten Zahlungsmoral auf dem deutschen Markt. Das ist ein Merkmal, das Deutschland mit Österreich gemeinsam hat, wo das inländische Zahlungsziel im Durchschnitt 22 Tage beträgt. Den ausländischen Geschäftskunden wird mit 25 Tagen im Durchschnitt etwas mehr Zeit für die Bezahlung von Rechnungen eingeräumt (allerdings zwei Tage weniger als vor zwei Jahren). Diese Durchschnittsfrist ist sieben Tage kürzer als der Durchschnitt für Westeuropa (32 Tage) und unterscheidet sich nicht von den in Österreich, Großbritannien und den Niederlanden beobachteten Werten.

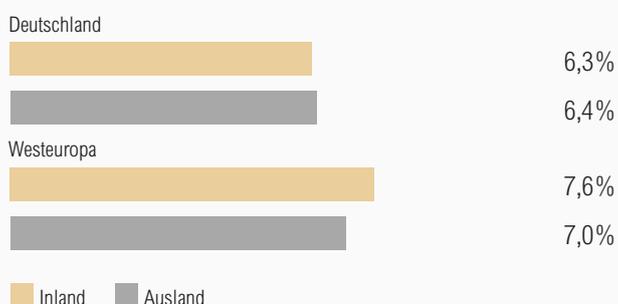
Überfällige B2B-Forderungen

Durchschnittlich wurden 41,6 % des Gesamtwerts der inländischen B2B-Forderungen zu spät bezahlt. Dieser Prozentsatz entspricht exakt dem in Österreich ermittelten Durchschnittswert und fast ebenso dem durchschnittlichen Wert für Westeuropa von 40,2 %. Der Anteil überfälliger Rechnungen ausländischer Geschäftskunden war etwas geringer als der der inländischen Geschäftskunden (39,2 % im Vergleich zu 35,4 % für Westeuropa). In den vergangenen zwei Jahren stieg die Höhe der Außenstände von deutschen Kunden mit 16,3 Prozentpunkten merklich stärker als die Anzahl der Außenstände von Kunden im Ausland, die um 5,7 Prozentpunkte stiegen. Hier ist anzumerken, dass der Anstieg bei den deutschen Kunden der höchste in allen untersuchten Ländern ist. Vor zwei Jahren gehörte der Wert noch zu den niedrigsten unter allen untersuchten Studienteilnehmern, jetzt entspricht er etwa dem der meisten anderen Länder. Der Anteil verspäteter Zahlungen durch Kunden im Ausland zählt zu



den niedrigsten in Westeuropa und liegt in der Nähe der Werte von Dänemark und Frankreich. Die gestiegene verspätete Zahlung von B2B-Rechnungen (im In- und im Ausland) spiegelt sich auch in der durchschnittlich angegebenen Forderungslaufzeit von 30 Tagen (auch DSO oder Days Sales Outstanding genannt) wider und ist damit acht Tage länger als vor zwei Jahren. Dieser Wert liegt jedoch weit unter dem Durchschnittswert von 48 Tagen für Westeuropa. Darin spiegelt sich möglicherweise eine höhere Effektivität beim Inkasso lange ausstehender Rechnungen mit hohen Volumen im Vergleich zu Westeuropa wider.

Durchschnittlicher Anteil an B2B-Rechnungen, die auch 90 Tage nach Fälligkeit noch nicht bezahlt waren



Basis: Befragte Unternehmen
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Frühjahr 2015

Weitere Informationen finden Sie im [Anhang der Studie](#)

Durchschnittlicher Zahlungsverzug

Die B2B-Kunden von deutschen Firmen im In- und Ausland bezahlen ihre überfälligen Rechnungen im Durchschnitt 20 Tage nach dem Fälligkeitstermin. Das entspricht dem Studiendurchschnitt. Es bedeutet, dass die Zahlungsziele bei deutschen Kunden im Durchschnitt bei etwa 40 Tagen (Studiendurchschnitt: 56 Tage) liegen und das Zahlungsziel aus dem Ausland etwa 45 Tage ab dem Rechnungsdatum beträgt (Studiendurchschnitt: 52 Tage). Dabei ist zu beachten, dass das Zahlungsziel für Kunden im Inland von allen untersuchten Ländern in Westeuropa nach

Schweden (35 Tage) und Dänemark (37 Tage) das drittkürzeste ist. In den vergangenen zwei Jahren zeigte der deutsche Markt eine beträchtliche Schwankung in Bezug auf den durchschnittlichen Zahlungsverzug. Der durchschnittliche Verzug bei Zahlungen aus dem Ausland folgt demselben Muster. Das Ergebnis zeigt jedoch, dass die Befragten die Zahlungen ihrer B2B-Rechnungen von inländischen Geschäftskunden rund eine Woche früher und aus dem Ausland rund neun Tage früher als noch vor zwei Jahren erhalten.

Zahlungsverzüge und die Kosten für ausstehende Forderungen können sich negativ auf die Rentabilität des Unternehmens auswirken. Das ist möglicherweise der Grund, warum das Thema Kosteneindämmung von den meisten deutschen Teilnehmern (27,6 % gegenüber durchschnittlich 24,0 % für Westeuropa) als eine der größten Herausforderungen für die Unternehmensrentabilität im Jahr 2015 betrachtet wird.

Hauptgründe für Zahlungsverzug

Fast 55 % der in Deutschland untersuchten Unternehmen (51,4 % in Westeuropa) gaben an, dass Zahlungsverzug im Inland meistens die Folge von Liquiditätsproblemen der Geschäftskunden ist. Für 39,5 % der Studienteilnehmer (37,0 % in Westeuropa) ist das auch der häufigste Grund für Zahlungsverzögerungen aus dem Ausland.

Der Prozentsatz der deutschen Teilnehmer, die Zahlungsverzug aufgrund von Finanzproblemen der B2B-Kunden angaben, ging Anfang 2014 stark zurück und stieg in diesem Jahr besonders im Inland wieder an. In Deutschland ist der an zweiter Stelle genannte Grund für Zahlungsverzögerungen die Ausnutzung ausstehender Rechnungen der B2B-Kunden als Finanzierungsinstrument. Das entspricht dem Studientrend in Westeuropa. Für das Inland wurde dieser Umstand von 48,0 % der Teilnehmer angegeben und lag damit weit über dem Studiendurchschnitt von 34 %.

Das entspricht dem höchsten Prozentsatz in den untersuchten Ländern. In Deutschland gaben das Finanzierungsinstrument anteilmäßig mehr befragte Firmen (36,0 %) als in Westeuropa (29,4 %) als Grund für Verzögerungen bei Zahlungen aus dem Ausland an. Außerdem führen drei von zehn der befragten Stu-



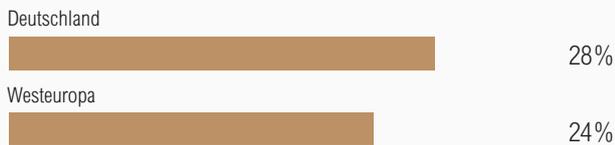
dienteilnehmer Verzögerungen bei Zahlungen aus dem Ausland auf die umständlichen lokalen Zahlungsverfahren zurück (Studiendurchschnitt 28,1 %).

Uneinbringliche Forderungen

Der Anteil der von deutschen Teilnehmern als uneinbringlich angegebenen B2B-Forderungen (0,7 %) liegt merklich unter dem Durchschnitt für Westeuropa von 1,2 %. Abschreibungen aus Inlandsgeschäften sind höher als Abschreibungen aus Auslandsgeschäften. Uneinbringliche B2B-Forderungen im Inland treten meistens in den Branchen Dienstleistungen, Bau und langlebige Verbrauchsgüter auf.

B2B-Abschreibungen aus Auslandsgeschäften traten hauptsächlich in den Branchen Dienstleistungen, langlebige Verbrauchsgüter, Bau und Chemie auf. Bei einem deutlich höheren Prozentsatz der befragten Unternehmen in Deutschland (73,3 %) im Vergleich zum Studiendurchschnitt in Westeuropa (66,4 %) konnten B2B-Forderungen hauptsächlich aufgrund von Zahlungsunfähigkeit oder Geschäftsaufgabe des Kunden nicht mehr eingezogen werden. Weitere Ergebnisse zum Inkasso von B2B-Forderungen in Deutschland finden Sie im Global Collections Review von Atradius Collections (kostenloser Download nach Registrierung), der ab dem 21. April 2015 unter www.atradiuscollections.com zur Verfügung steht.

Die größte Herausforderung auf die Unternehmensrentabilität im Jahr 2015: Kosteneinsparungen



Basis: Befragte Unternehmen
Quelle: Atradius Zahlungsmoralbarometer – Frühjahr 2015

Weitere Informationen finden Sie im [Anhang der Studie](#)

Zahlungsmoral nach Branchen

Die Studienteilnehmer in Deutschland gaben an, hauptsächlich Geschäftskunden aus folgenden Branchen Zahlungsziele zu gewähren: Chemie, Bau, langlebige Verbrauchsgüter, Finanzdienstleistungen, Maschinenbau, Metallbau, Geschäftsdienstleistungen und Dienstleistungen allgemein. Überdurchschnittlich lange Zahlungsfristen für Rechnungen werden B2B-Kunden aus den Branchen Bau (im Durchschnitt 23 Tage im Inland und 27 Tage im Ausland), langlebige Verbrauchsgüter (22 Tage im Inland und 26 Tage im Ausland) und Chemie (22 Tage im Inland und 29 Tage im Ausland) gewährt.

In der Baubranche sind 43 % der Rechnungen nach dem Zahlungstermin weiter überfällig. 68 % der Studienteilnehmer geben als Grund dafür mangelnde Liquidität ihrer inländischen Kunden an, 62 % mangelnde Liquidität ihrer ausländischen Kunden.

Kunden im in- und ausländischen Baugewerbe weisen mit durchschnittlich 26 Tagen den längsten Zahlungsverzug auf. In den kommenden zwölf Monaten erwartet fast jeder dritte Teilnehmer in Deutschland eine leichte Verbesserung beim Zahlungsverhalten von B2B-Kunden aus der inländischen Chemiebranche. Einer von vier Teilnehmern erwartet eine Verschlechterung der Zahlungsmoral im Inland in der Baubranche und den Branchen langlebige Verbrauchsgüter und Geschäftsdienstleistungen. In Bezug auf Kunden im Ausland erwartet ein Viertel der Teilnehmer eine leichte Verschlechterung des Zahlungsverhaltens in den Branchen Chemie und Bau. Für die Zahlungsmoral in den übrigen Branchen wird keine Änderung erwartet.

Mehr Informationen über das Atradius Zahlungsmoralbarometer finden Sie im [Bericht für die Region](#).

Weitere Informationen zum Schutz Ihrer Forderungen gegen Zahlungsverzug durch Ihre Kunden finden Sie auf der [Atradius-Website](#). Falls Sie spezielle Fragen haben, können Sie gerne [eine Nachricht hinterlassen](#) und ein Atradius-Experte ruft Sie zurück.

Anhang der Studie

Western Europe: proportion of total B2B sales made on credit	3
Average payment terms recorded in Western Europe (average days)	4
Western Europe: proportion of domestic and foreign past due B2B invoices	5
Western Europe: main reasons for payment delays by domestic B2B customers	6
Western Europe: main reasons for payment delays by foreign B2B customers	7
Average DSO recorded in Western Europe	8
The greatest challenge to business profitability in 2015 for respondents in Western Europe	9

Der [statistische Anhang](#) zur Studie ist Teil des Atradius Zahlungsmoralbarometers Frühjahr 2015 und ist in englischer Sprache als Download verfügbar unter: www.atradius.com/Publications/Payment Practices Barometer.

Folgen Sie uns auf



Haftungsausschluss

Dieser Bericht dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keinerlei Empfehlung für bestimmte Transaktionen, Investments oder Strategien an jedwede Leser dar. Der Leser muss bezüglich der gelieferten Informationen seine eigenen Entscheidungen gleich welcher Art treffen. Obgleich Atradius sich bemüht hat sicherzustellen, dass nur Informationen aus zuverlässigen Quellen in diesen Bericht einfließen bzw. enthalten sind, übernimmt Atradius keinerlei Gewähr für die in diesem Bericht enthaltenen Informationen. Alle Informationen in diesem Bericht geben den aktuellen Sachstand wieder; insbesondere wird keinerlei Gewähr oder Garantie – weder ausdrücklich noch implizit – übernommen in Bezug auf die Vollständigkeit, Richtigkeit, Aktualität der hierin enthaltenen Informationen oder die aus deren Verwendung abgeleiteten Resultate. Jegliche Haftung von Atradius, mit Atradius verbundenen Unternehmen, Geschäftspartnern, Vertretern oder Mitarbeitern für Schäden und Folgeschäden, die auf Entscheidungen beruhen, die im Vertrauen auf die in diesem Bericht enthaltenen Informationen getroffen wurden, ist ausgeschlossen, selbst wenn auf die Möglichkeit solcher Schäden hingewiesen wurde.

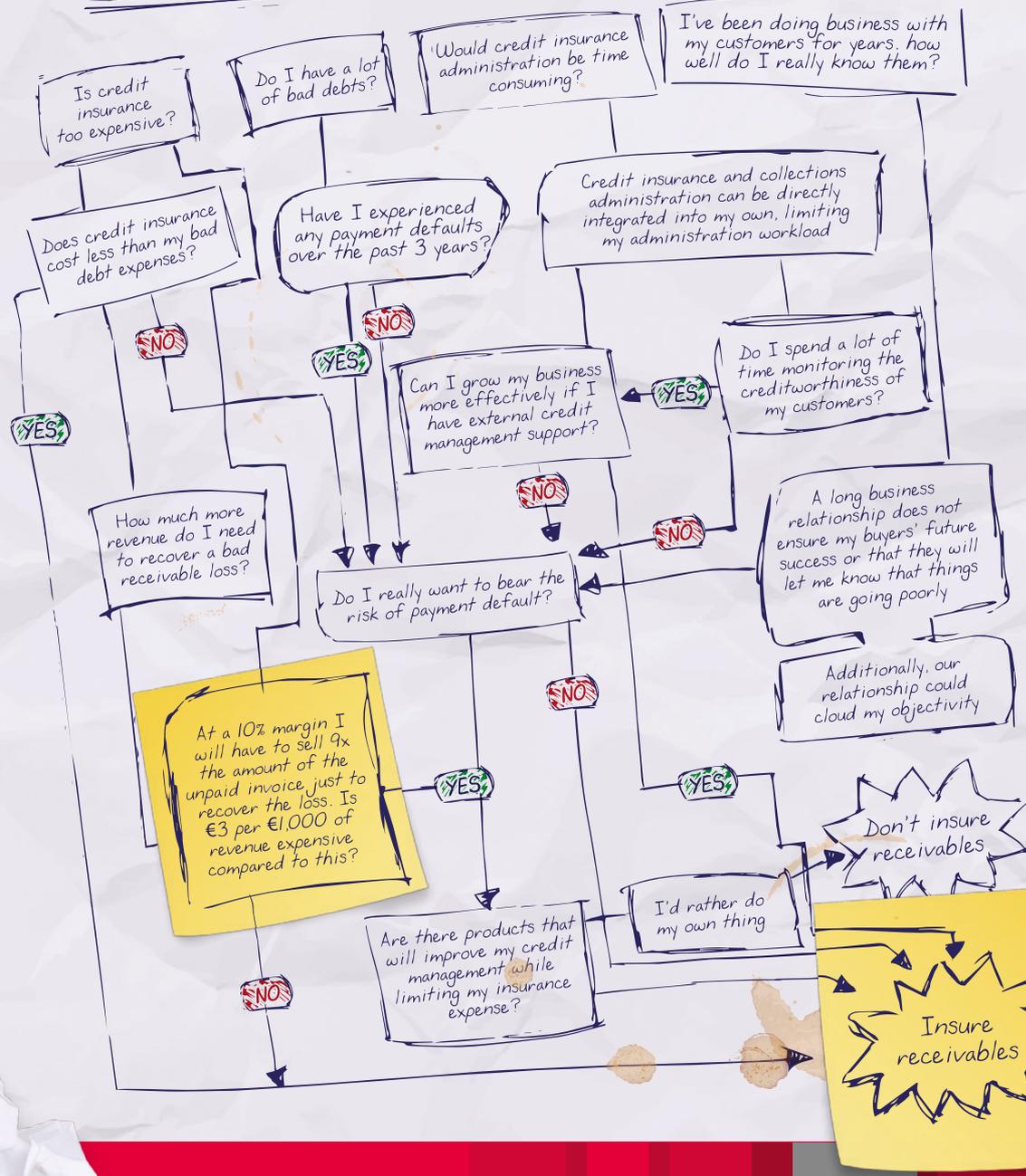
Copyright **Atradius N.V.** 2015

Wenn Ihnen dieser Bericht nützlich erscheint, dann besuchen Sie bitte unsere Website www.atradius.de. Hier finden Sie viele weitere Veröffentlichungen von Atradius zur Weltwirtschaft sowie verschiedene Länderreports, Branchenanalysen und Ratschläge zum Forderungsmanagement, ebenso Artikel über aktuelle Geschäftsthemen.

Sind Sie auf Twitter? Dann folgen Sie [@atradiusDE](#) oder suchen Sie nach [#atradiusppb](#), um mit den neuesten Ausgaben immer auf dem Laufenden zu bleiben.

Don't overcomplicate your decision about whether to use credit insurance

SHOULD I INSURE MY RECEIVABLES?



credit insurance | debt collection | business information

Atradius
 Opladener Straße 14
 50679 Köln
 Tel: +49 (0) 221 2044-4000

E-Mail: presse@atradius.com
www.atradius.de